



# Eloy Water

"BINNENKORT  
ZULLEN PARTICULIEREN  
EN KLEINE GEMEENSCHAPPEN  
HUN AFVALWATER  
ZELF MOETEN VERWERKEN."

« DANS UN FUTUR  
PLUS OU MOINS  
PROCHE, CE SERONT  
LES PARTICULIERS  
OU LES PETITES  
COLLECTIVITÉS QUI  
DEVRONT TRAITER  
LEURS EAUX USÉES »

La plupart des travaux de construction et d'infrastructure peuvent être réalisés en éléments en béton préfabriqué. Les fabricants de la FEBE font l'impossible pour satisfaire leurs clients. Mais où trouver quels produits ou solutions ? La réponse est fournie par la série « *Vous demandez, nous (pré)fabriquons* », qui présente à chaque fois une entreprise de l'industrie du béton.

**Werkelijk alle onderdelen van bouw- en infrastructuurwerken zijn mogelijk in prefab beton. De fabrikanten van FEBE zetten zich maximaal in om hun klanten te bedienen. Waar u welke producten of oplossingen vindt, daarover gaat 'U vraagt, wij (pre)fabriceren', een reeks waar we elke keer een prefab betonbedrijf voorstellen.**



*Damien Haulet, productieleider en Julien Hans, commercieel directeur bij Eloy Water.*

*Damien Haulet, Directeur de production et Julien Hans, Directeur commercial chez Eloy Water.*

**D**epuis 2008, Eloy water constitue une des quatre entités du groupe Eloy. La société, basée à Sprimont est active notamment dans la fabrication de produits pour le traitement et la revalorisation de l'eau, que ce soit des stations d'épuration, des citernes d'eau de pluie ou encore des fosses septiques. Près de cinquante ans après la création de la société « Robert Eloy », devenue depuis Eloy, l'entreprise s'est particulièrement développée. Aujourd'hui, ce sont 4 sociétés distinctes mais complémentaires qui constituent l'entité Eloy: Eloy Travaux, Eloy Beton, Eloy Projets et Eloy Water qui commercialise notamment des produits en béton préfabriqué. C'est d'ailleurs dans des bureaux ultramodernes que

BETON a rencontré Damien Haulet, Directeur de production et Julien Hans, Directeur commercial chez Eloy Water.

**BETON : En entrant dans vos bureaux, on peut voir une carte du monde avec tous les pays dans lesquels vous exportez. Qu'est ce qui fait que ces clients étrangers fassent appel à vous ?**

**JULIEN HANS :** « Eloy possède aujourd'hui un niveau technologique que l'on retrouve dans peu de pays. Peu de concurrents européens ont une organisation commerciale et logistique aussi importante que la nôtre. Ce qui intéresse d'abord nos clients c'est la gamme complète de produits pour tout ce qui touche au traitement et à la revalorisation de

**S**inds 2008 is Eloy Water één van de vier entiteiten van de groep Eloy. Het bedrijf is gevestigd in Sprimont en produceert benodigdheden voor waterverwerking en -recyclage, zoals zuiveringsstations, regenwatertanks of septische putten. Ongeveer vijftig jaar na de oprichting van de firma 'Robert Eloy', ondertussen Eloy, is het bedrijf sterk geëvolueerd. Vandaag bestaat de eenheid Eloy uit vier aparte maar complementaire bedrijven: Eloy Werken, Eloy Beton, Eloy Projecten en Eloy Water. BETON ontmoette Damien Haulet, productieleider en Julien Hans, commercieel directeur bij Eloy Water, in de ultramoderne kantoren van het bedrijf.

**BETON: Wat we meteen zien als we jullie kantoren binnenkomen is een wereldkaart met daarop alle landen waar jullie naar uitvoeren. Hoe komt het dat deze buitenlandse klanten bij jullie komen aankloppen?**

**JULIEN HANS :** "Het technologische, commerciële en logistieke niveau van Eloy is vandaag in weinig andere landen terug te vinden. Onze klanten in binnen- en buitenland zijn eerst en vooral geïnteresseerd in ons complete gamma producten

l'eau. Nous fabriquons des stations d'épurations, des fosses septiques, des postes de relevages, des citernes de récupération d'eau de pluie avec des groupes de pompes et tous les accessoires qui y sont associés. Nos produits sont principalement destinés à des particuliers ou à des petites collectivités qui ne sont pas raccordées aux réseaux communaux. Près de 80 % de nos ventes sont exportées vers de nombreux pays à travers le monde comme la France, la Nouvelle-Calédonie, le Costa Rica, la Slovénie, l'Australie, le Mexique ou encore le Portugal... »

die te maken hebben met waterverwerking en -recyclage. Wij maken zuiveringsstations, septische putten, pompputten, regenwatertanks met vacuümpomp en motor en alle accessoires die erbij horen. Onze producten zijn hoofdzakelijk bedoeld voor particulieren of kleine gemeenschappen die niet aangesloten zijn op het gemeentelijke rioleringsnet. Meer dan 80 % van onze verkochte producten wordt uitgevoerd naar landen over de hele wereld, zoals Frankrijk, Nieuw-Caledonië, Costa Rica, Slovenië, Australië, Mexico en Portugal."

**DAMIEN HAULET:** "Eloy's aanbod is redelijk specifiek. De meeste processen in onze verschillende branches beheren

we zelf, van het idee over de vervaardiging tot de verkoop en de verdeling ervan. We hebben een gamma standaardproducten, maar ook een eigen multidisciplinair studiebureau. Dit geeft Eloy Water de kans om zowel te werken aan onderzoeks- als aan ontwikkelingsprojecten en om verwerkingsinstallaties op maat te ontwerpen wanneer het standaardgamma niet perfect aan de eisen van de klant beantwoordt. We werken af en toe ook samen met externe partners zoals universiteiten."

**BETON: Hoe is Eloy georganiseerd?**

**JULIEN HANS:** "De entiteit Eloy omvat vier bedrijven. Eloy Werken, voor wegen-, water- en bouwwerken, Eloy Beton voor

de levering van gebruiksklaar beton, Eloy Projecten voor de realisatie van vastgoedprojecten en Eloy Water voor de verwerking en de recyclage van afvalwater. Eloy Water heeft een eigen productie-eenheid onder de naam Eloy Water Prefab. Deze eenheid is volledig geautomatiseerd en zorgt voor de vervaardiging van betonnen omkastingen, elektromechanische verbindingen, schakelpanelen enzovoort. Daarbij wordt voortdurend gewaakt over de kwaliteit en milieuvriendelijkheid. Er bestaan bovendien meerdere distributie-eenheden zoals Eloy Water Frankrijk of Eloy Water Australië."

**DAMIEN HAULET:** "Eloy beschikt over een internationaal netwerk. In de BENEDELUX-zone verkopen we onze producten



*Eloy biedt een gamma aan met producten zoals zuiveringsstations, septische putten, pompputten, regenwatertanks met vacuümpomp en motor en alle accessoires die erbij horen.*

*Eloy propose une gamme de produits comme des fosses septiques, des couches de relevages, des citernes de récupération d'eau de pluie avec des groupes de pompages et tous les accessoires qui y sont associés.*

**DAMIEN HAULET:** « Ce que propose Eloy est relativement spécifique. Nous maîtrisons la plupart des maillons de nos métiers, depuis la conception du produit, sa fabrication, sa commercialisation et sa distribution. Nous proposons une gamme de produits standards, également les services de notre propre bureau d'étude pluridisciplinaire. Ce qui permet à Eloy Water d'alterner les projets de recherche et développement et de concevoir des installations de traitement sur mesure lorsque la gamme standard ne rencontre pas idéalement les projets de nos clients. Il nous arrive également de travailler avec

des partenaires extérieurs comme des universités. »

**BETON : Comment est organisé Eloy ?**

**JULIEN HANS:** « L'entité Eloy chapeaute quatre sociétés. Eloy Travaux, pour les travaux de voiries, de génie civil et bâtiment,... Eloy Beton pour la fourniture de béton prêt à l'emploi, Eloy Projets pour la réalisation de projets immobiliers et Eloy Water pour le traitement et la rétention des eaux usées. Eloy water possède sa propre unité de production nommée Eloy Water Prefab entièrement automatisées et qui assurent la fabrication des enveloppes en béton, composés

électromécaniques, des tableaux de commande, etc. dans un souci constant de qualité et de respect de l'environnement. Il existe également plusieurs unités de distributions comme Eloy Water France ou Eloy Water Australia. »

**DAMIEN HAULET:** « Eloy possède un réseau international. Dans la zone BENEDELUX, nous commercialisons nos produits directement via des installateurs ou des distributeurs régionaux. En dehors de cette zone géographique, nous travaillons avec des partenaires. Ces partenaires, généralement un par pays, sont chargés de mettre en place des réseaux de distributeurs régionaux dans



rechtstreeks via installateurs of regionale verdelers. Buiten deze geografische zone werken we met partners. Deze partners, doorgaans één per land, moeten regionale distributienetwerken opzetten in de geografisch grote zones. Dit netwerk moet bestaan uit installateurs, verkopers, architecten, studie-bureaus en administratieve krachten. Deze partners kunnen erg uiteenlopend

zijn: verdelers, met andere woorden bedrijven die in eigen naam werkzaam zijn in verschillende landen en onze producten verdelen; concessiehouders, met andere woorden onafhankelijke bedrijven die de naam Eloy dragen (Rwanda, Costa Rica en Ierland). Maar welke werkwijze er ook wordt gehanteerd, de eindklant mag altijd rekenen op hetzelfde serviceniveau.”

**BETON: Uw bedrijf is in volle groei. Is dit te danken aan de internationalisering van uw afzetgebieden?**

**JULIEN HANS:** “Het is waar dat onze onderneming groeit, maar ze blijft ook presseren in België. Er zijn landen waar we er nog in slagen marktaandeel te winnen en landen waar we de al bestaande markt gewoon volgen. Bovendien hangen onze resultaten ook af van het beleid dat onze



Eloy Water is werkzaam in heel wat landen over de hele wereld.  
 Eloy water est actif dans de nombreux pays à travers le monde.

les pays géographiquement grands. Ce réseau doit être constitué d'installateurs, de vendeurs, d'architectes, de bureaux d'études et d'administrations. Ces partenaires peuvent être de différents types: des distributeurs, qui sont des sociétés qui travaillent dans différents pays en leur propre nom et qui distribuent nos produits; des concessionnaires, qui sont des sociétés indépendantes, mais qui possèdent tout de même le nom d'Eloy (Rwanda, Costa Rica et Irlande). Quoi qu'il en soit, le client final reçoit toujours le même niveau de service. »

**BETON: Votre entreprise est en pleine croissance. Est-ce grâce au fait que vous internationalisez vos marchés?**

**JULIEN HANS:** « Effectivement, l'entreprise réalise de la croissance, mais elle en réalise aussi en Belgique. Il y a des pays dans lesquels nous arrivons encore à prendre des parts de marché et d'autres où nous suivons le marché déjà existant. Il faut savoir que nos résultats dépendent aussi des politiques instaurées par nos représentants publics, notamment à travers les plans de zonages. Le cabinet du ministre wallon de l'environnement avait décidé sous la mandature 2004-2009 d'obliger les habitations non raccordées

à un réseau municipal de se mettre en conformité avant 2009. Bien entendu, en sachant qu'avec un peu d'adaptation, l'ensemble du réseau aurait pu être réalisé pour 2015 ou 2020. Ce qui équivalait à une production potentielle de 300.000 produits. En 2009, le nouveau Ministre wallon en charge de l'environnement a décidé d'annuler l'obligation et de réinstaurer un nouveau plan de zonage dans lequel certaines zones conservent l'obligation et d'autre non. Le carnet de commande s'est réduit à 30.000 produits. Entre temps, nous avons installé un outil de production en phase avec la création de 300.000 produits. Cela

publieke vertegenwoordigers voeren, en dan vooral met de zoneringsplannen. Het kabinet van het Waalse ministerie van Milieu had tijdens de ambtsperiode 2004-2009 beslist dat woningen die niet aangesloten zijn op het gemeentelijke rioleringsnet dit vóór 2009 in orde moesten brengen. Dit terwijl het kabinet ervan op de hoogte was dat het hele rioleringsnet in 2015 of 2020 in orde had kunnen zijn, mits een beetje aanpassing. Dit betekende een mogelijke productie van 300.000 producten. In 2009 besloot de nieuwe minister van Milieu om die verplichting te schrappen en een nieuw zoneringsplan op te stellen, met zones met en zonder verplichting. Dit bracht het aantal bestellingen terug tot 30.000. Ondertussen hadden wij echter al een productietool voorbereid voor 300.000 producten. Dit betekent dat juridische veranderingen grote gevolgen kunnen hebben voor onze onderneming.”

**DAMIEN HAULET:** “Momenteel is het nieuwe zoneringsplan bijna af. Bovendien heeft de regering nu besloten

## ■ We schatten dat alle woningen op het Waalse zoneringsplan over 25 jaar in orde zouden moeten zijn.

dat alle eigenaars van een niet-aangesloten woning voor een aansluiting moeten zorgen als het goed verkocht of overgedragen wordt. Voor particulieren is dit een minder bruuske overgang. We schatten dat alle woningen op het Waalse zoneringsplan over 25 jaar in orde zouden moeten zijn.”

### **BETON: Welke toekomstperspectieven heeft Eloy?**

**JULIEN HANS:** “Water is een wereldwijd vraagstuk en het zal steeds moeilijker te krijgen zijn. Voor staten en regeringen wordt het ook altijd maar ingewikkelder om de waterinzameling en -verwerking te bekostigen. In de nabije of minder

nabije toekomst zullen particulieren en kleine gemeenschappen zelf hun afvalwater moeten verwerken. Het is ook de bedoeling om de vele investeringen die we hebben gerealiseerd winstgevend te maken. Vergeet niet dat een bedrijf dat zich in een land wil vestigen een certificaat moet aankopen van ongeveer 100.000 euro.”

**DAMIEN HAULET:** “Eigenlijk zouden we onze producten overal ter wereld kunnen verkopen. Het is onze ambitie om nieuwe producten te creëren en nieuwe markten te ontwikkelen, en dit allemaal via een goed georganiseerde structuur, zoals de structuur die we nu hebben en nog dageelijks ontwikkelen bij Eloy”. (sr) ●

## ■ On peut estimer que d'ici 25 ans toutes les maisons concernées par le plan de zonage wallon seront mises en conformité.

prouve que des changements législatifs peuvent avoir d'importantes répercussions sur notre entreprise. »

**DAMIEN HAULET:** « Aujourd'hui, le nouveau plan de zonage est en voie de finition. De plus, le gouvernement a instauré le fait que chaque maison non raccordée devra régulariser sa situation en cas de vente ou de transfert du bien. Ce qui constitue pour les particuliers une méthode de transition plus douce. On peut donc estimer que d'ici 25 ans toutes les maisons concernées par le plan de zonage wallon seront mises en conformité. »

### **BETON: Quelles sont les perspectives pour le futur d'Eloy?**

**JULIEN HANS:** « L'eau est un enjeu mondial et l'accès à cette ressource va être de plus en plus problématique. Les États et les pouvoirs publics ont également de

plus en plus de difficultés pour financer la collecte et le traitement des eaux. Dans un futur plus ou moins proche, ce seront les particuliers ou les petites collectivités qui devront traiter leurs eaux usées. L'objectif est également de rentabiliser les très nombreux investissements que nous avons réalisés. Il faut savoir que pour s'implanter dans un pays, il faut obtenir une certification qui coûte environ 100.000 €. »

**DAMIEN HAULET:** « En théorie, il n'existe pas un pays où nous ne serions pas capables de vendre nos produits. Nous avons l'ambition de créer de nouveaux produits et de développer de nouveaux marchés, et tout cela passe par une structure bien organisée, comme celle que nous avons et développons encore chez Eloy. » (sr) ●